



免费提供教
学资源下载

普通高校经济管理类**立体化教材**

基础课系列

国际贸易实务

主 编 韩常青

副主编 李 丽 张燕文 刘立平

- 吸纳同类教材精粹，推陈出新
- 遴选经典本土案例，学以致用
- 精心制作电子教案，方便教学
- 设置知识网络拓展，内容全面
- 配备各类精选习题，易学易用

清华大学出版社

International Trade

Practice

内 容 简 介

本书内容根据国际贸易实务的特点共分为导论和十一章,系统地介绍了国际货物买卖的基本理论、基本知识,具体包括:国际货物买卖合同条款、国际贸易术语、国际货物买卖合同的商订与履行、与国际货物买卖有关的国际规则、国际贸易方式等内容。其特点主要体现在:注重理论性、知识性和应用性的统一,兼顾对学生的实际动手能力和外贸业务操作技能的培养,体现简明、实用的原则。书中穿插了多个案例和实例,对于读者更好地理解 and 掌握国际货物买卖的基本理论和有关规则,提高分析问题、解决问题的能力将有所帮助。另外,每一章都有本章导读、学习目标、关键概念、本章小结、复习思考题,最后有附录,为读者学习提供了便利。

本书适于国际经济与贸易等相关专业的本科生、研究生使用,也可供参与国际经济活动研究、教学、实际业务工作的高校、企业、相关政策制定人士参考。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13501256678 13801310933

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/韩常青主编;李丽,张燕文,刘立平副主编. —北京:清华大学出版社,2008.1

(普通高校经济管理类立体化教材·基础课系列)

ISBN 978-7-302-16637-5

I. 国… II. ①韩… ②李… ③张… ④刘… III. 国际贸易—贸易实务—高等学校—教材 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 200466 号

责任编辑:李春明 王 静

封面设计:山鹰工作室

版式设计:北京东方人华科技有限公司

责任校对:李玉萍

责任印制:王秀菊

出版发行:清华大学出版社 地 址:北京清华大学学研大厦 A 座

<http://www.tup.com.cn> 邮 编:100084

c-service@tup.tsinghua.edu.cn

社 总 机:010-62770175 邮购热线:010-62786544

投稿咨询:010-62772015 客户服务:010-62776969

印 刷 者:清华大学印刷厂

装 订 者:北京市密云县京文制本装订厂

经 销:全国新华书店

开 本:185×260 印 张:23 字 数:522 千字

版 次:2008 年 1 月第 1 版 印 次:2008 年 1 月第 1 次印刷

印 数:1~4000

定 价:32.00 元

本书如存在文字不清、漏印、缺页、倒页、脱页等印装质量问题,请与清华大学出版社出版部联系调换。联系电话:(010)62770177 转 3103 产品编号:026292-01



前 言

随着我国对外贸易的快速发展,我国迫切需要培养一大批既懂得国际贸易理论,又了解国际贸易惯例,熟悉国际贸易业务的专业人才。为了适应这一需要,我们组织编写了这本教材。

国际贸易实务是我国高校经济管理类专业开设的课程。该课程的基本任务是系统介绍国际货物买卖的基本理论、基本知识,包括:国际货物买卖合同条款、国际贸易术语、国际货物买卖合同的商订与履行、与国际货物买卖相关的国际规则、国际贸易方式等内容,具有理论性、知识性和应用性统一的特点。通过该课程的教学,可以培养学生的实际动手能力和外贸业务操作技能。为了达到以上目标,我们在编写过程中,注重穿插案例和实例,力图帮助读者更好地理解和掌握国际货物买卖的基本理论和有关规则,提高分析问题、解决问题的能力。为了方便读者学习,我们在每一章的开头专门编写了本章导读、学习目标、关键概念,结尾进行小结,并附有复习思考题。为了便于学习者查找相关国际贸易规则的内容,我们还特别列出了包括最新的《跟单信用证统一惯例》(ICC UCP600 中英文对照版)在内的较为完整的附录。

本书由韩常青教授担任主编,李丽、张燕文、刘立平担任副主编。具体分工为:导论、第一章由韩常青、夏晓梅执笔;第二章、第九章、第十章由李丽、夏晓梅执笔;第三章、第六章由刘立平执笔;第四章、第五章由尤宏兵执笔;第七章、第八章、第十一章由张燕文执笔;附录由李丽收集整理。全书由韩常青、李丽、张燕文统稿和定稿。

本书在构思和编写过程中,得到了清华大学出版社的大力支持和无私帮助,在此表示衷心的感谢!

由于编者水平所限,疏漏和错误在所难免,敬请广大读者批评指正。

编 者



目 录

导论	1	三、有关贸易术语的国际惯例	34
一、国际贸易实务课程的主要内容	1	第二节 六种常用的贸易术语	37
二、国际货物买卖的特点	2	一、FOB 术语	37
三、国际货物买卖合同及其 基本内容	3	二、CIF 术语	40
四、国际货物买卖合同适用的 法律法规	4	三、CFR 术语	42
五、国际货物买卖遵循的基本原则	5	四、FCA 术语	42
六、国际贸易的基本业务程序	6	五、CPT 术语	44
本章小结	7	六、CIP 术语	45
复习思考题	8	第三节 其他贸易术语	46
第一章 商品的品质、数量和包装	9	一、EXW 术语	46
第一节 商品的品质	10	二、FAS 术语	46
一、商品的名称	10	三、DAF 术语	46
二、商品的品质	12	四、DES 术语	46
第二节 商品的数量	18	五、DEQ 术语	47
一、商品数量的计算	18	六、DDU 术语	47
二、买卖合同中的数量条款	21	七、DDP 术语	47
第三节 商品的包装	22	第四节 贸易术语的选用	48
一、包装的概念及其种类	22	一、各组贸易术语的不同特点	48
二、包装标志	24	二、FOB、CFR、CIF 三种常用 贸易术语的比较	48
三、定牌、无牌和中性包装	27	三、FCA、CPT、CIP 与 FOB、CFR、 CIF 两组贸易术语的比较	49
四、买卖合同中的包装条款	28	四、贸易术语的选择和应用	50
本章小结	28	本章小结	51
复习思考题	29	复习思考题	51
第二章 贸易术语	33	第三章 商品的价格	54
第一节 贸易术语的含义与有关的 国际惯例	33	第一节 货物的作价原则与作价方法	55
一、贸易术语的含义与作用	34	一、货物的作价原则及注意事项	55
二、国际贸易惯例及其性质与作用 ...	34	二、货物的作价办法	57
		第二节 计价货币的选择	59
		一、计价货币和支付货币	59



二、计价货币的选择.....	60	二、装运港和目的港.....	97
三、货币风险的防范.....	60	三、分批装运和转船.....	97
四、报价中的货币换算.....	61	四、装运通知.....	97
第三节 佣金和折扣的运用.....	62	五、装卸时间、装卸率与滞期、 速遣条款.....	97
一、佣金、折扣的含义和作用.....	62	本章小结.....	98
二、佣金、折扣的表示方法.....	63	复习思考题.....	98
三、佣金、折扣的计算方法.....	63		
四、佣金、折扣的支付方法.....	64	第五章 国际货物运输保险	103
第四节 出口成本的核算.....	65	第一节 保险的基本原则.....	104
一、出口总成本的构成.....	65	一、保险利益.....	104
二、主要贸易术语的价格换算.....	65	二、海上保险人代位追偿的 基本原则.....	104
三、出口效益的核算.....	67	第二节 海洋货物运输保险承保的 范围.....	106
第五节 买卖合同中的价格条款.....	68	一、风险.....	106
一、价格条款的内容.....	68	二、损失.....	106
二、规定价格条款的注意事项.....	69	三、费用.....	107
本章小结.....	70	第三节 我国海洋运输货物保险的 险别.....	107
复习思考题.....	70	一、基本险.....	107
第四章 国际货物运输	73	二、附加险别.....	109
第一节 运输方式.....	74	三、海洋运输货物专门保险.....	111
一、海洋运输.....	74	第四节 我国陆运、空运与邮运货物 保险险别.....	111
二、铁路运输.....	78	一、陆上运输货物保险.....	111
三、航空运输.....	78	二、航空运输货物保险.....	112
四、公路运输与邮包运输.....	80	三、邮包保险.....	112
五、集装箱运输.....	80	第五节 伦敦保险业协会海运货物 保险条款.....	113
六、国际多式联运.....	82	第六节 保险程序.....	114
第二节 运输单据.....	83	一、确定投保的金额.....	114
一、海运提单与海运单.....	84	二、填写投保单.....	114
二、铁路运输单据.....	93	三、支付保险费,取得保险单.....	115
三、航空运单.....	93	四、提出索赔手续.....	115
四、邮包收据.....	93	第七节 买卖合同中的保险条款.....	116
五、多式联运单据.....	93	一、出口合同中的保险条款.....	116
第三节 货物托运程序.....	93		
一、出口海运托运程序.....	93		
二、集装箱运输托运程序.....	94		
第四节 买卖合同中的装运条款.....	96		
一、装运时间.....	96		

二、进口合同中的保险条款.....117	三、检验的时间与地点.....161
本章小结.....117	四、检验检疫机构.....162
复习思考题.....117	五、检验检疫证书.....164
第六章 货款的结算.....122	六、检验标准与检验方法、程序.....165
第一节 票据.....123	七、买卖合同中的检验条款.....166
一、汇票.....123	第二节 争议与索赔.....168
二、本票.....126	一、争议与索赔的含义.....168
三、支票.....126	二、对违约后果的法律规定.....169
四、票据在国际结算中的运用.....126	三、买卖合同中的索赔条款.....170
第二节 汇付和托收.....127	本章小结.....172
一、汇付.....127	复习思考题.....173
二、托收.....130	第八章 不可抗力与仲裁.....176
第三节 信用证.....133	第一节 不可抗力.....177
一、信用证的含义、特点和作用.....133	一、不可抗力的含义.....177
二、信用证涉及的当事人.....134	二、不可抗力的范围及事件的
三、信用证支付方式的一般程序.....135	认定.....177
四、信用证的基本内容及其	三、不可抗力事件的处理.....178
开立的形式.....136	四、买卖合同中的不可抗力条款.....179
五、信用证的类型.....137	第二节 仲裁.....181
六、国际商会	一、争议的处理方式.....181
《跟单信用证统一惯例》.....140	二、仲裁协议的作用和形式.....182
第四节 银行保函和备用信用证.....143	三、仲裁程序.....183
一、银行保函.....143	四、仲裁裁决的承认与执行.....184
二、备用信用证.....149	五、买卖合同中的仲裁条款.....185
第五节 结算方式的结合使用及	六、我国通常采用的
合同中的支付条款.....152	仲裁条款格式.....186
一、结算方式的结合使用.....152	本章小结.....187
二、国际货物买卖合同中的	复习思考题.....187
支付条款.....153	第九章 国际货物买卖合同的商订.....190
本章小结.....155	第一节 国际货物买卖合同概述.....191
复习思考题.....155	一、国际货物买卖合同的概念.....191
第七章 检验与索赔.....159	二、国际货物买卖合同的特征.....191
第一节 商品的检验.....160	三、国际货物买卖合同适用的
一、商品检验的内容.....160	法律.....192
二、检验权.....161	第二节 国际货物买卖合同磋商.....195



一、合同磋商的内容.....	195	第二节 招标投标与拍卖.....	230
二、合同磋商的方式.....	196	一、招标与投标.....	230
三、合同磋商的基本步骤.....	197	二、拍卖.....	232
第三节 国际货物买卖合同订立.....	204	第三节 寄售与展卖.....	234
一、国际货物买卖合同成立的		一、寄售.....	234
条件.....	204	二、展卖.....	235
二、书面合同的签订.....	205	第四节 对等贸易和加工贸易.....	237
本章小结.....	207	一、对等贸易.....	237
复习思考题.....	207	二、加工贸易.....	239
第十章 国际货物买卖合同的履行.....	210	第五节 期货交易.....	241
第一节 履行合同的含义.....	210	一、期货贸易的含义与特征.....	241
第二节 出口合同的履行.....	212	二、期货贸易的形式.....	242
一、备货和报验.....	212	三、期货交易的功能.....	244
二、落实信用证.....	213	第六节 电子商务.....	244
三、安排装运.....	215	一、电子商务的概念.....	244
四、制单结汇.....	217	二、电子商务的应用形式.....	245
五、出口收汇核销和出口退税.....	218	三、电子商务在国际贸易实务中的	
六、违约的处理.....	219	应用.....	246
第三节 进口合同的履行.....	219	四、电子商务在国际贸易中的	
一、信用证的开立和修改.....	219	优势.....	247
二、租船订舱和催装.....	220	本章小结.....	249
三、保险.....	220	复习思考题.....	250
四、审单付款.....	220	附录一 2000 年国际贸易术语解释	
五、进口报关.....	221	通则.....	253
六、进口货物检验.....	221	附录二 《跟单托收统一规则》第 522 号.....	270
七、进口索赔.....	222	附录三 跟单信用证统一惯例.....	277
本章小结.....	222	附录四 联合国国际货物销售	
复习思考题.....	222	合同公约.....	314
第十一章 国际贸易方式.....	225	附录五 中华人民共和国合同法	
第一节 经销和代理.....	226	(摘要).....	333
一、经销.....	226	参考文献.....	355
二、代理.....	227		



导 论

本章导读

国际贸易实务通常又称为进出口贸易实务,它是一门以介绍国际货物买卖的有关理论和实际业务知识为主要内容的课程。由于货物买卖(即有形贸易)仍然是当今国际贸易中最基本、最主要的部分。而且,有关技术转让与各种服务贸易的业务做法,不少也是从货物买卖的基本做法中脱胎而来的,有的还是直接沿袭货物买卖的基本做法。所以,通过学习,学生们可以初步掌握国际货物买卖的基本理论、基本知识和基本技能。而要达到这个目标,首先就必须对国际贸易实务课程的主要内容、学习方法,以及国际货物买卖的特点、国际货物买卖合同,以及国际贸易业务操作的一般程序。

学习目标

通过导论部分的学习,主要了解国际贸易实务课程的主要内容、国际货物买卖的特点、国际货物买卖合同的基本内容、适用的法律和惯例,以及国际贸易业务操作的一般程序。

关键概念

国际货物销售合同(on Contracts for the International Sale of Goods)

国际贸易惯例(International Trade Practice)

一、国际贸易实务课程的主要内容

国际贸易实务是一门实践性、技术性、操作性、实用性很强的课程,主要内容包括以下 5 个方面。

(一)国际贸易术语

国际贸易术语主要包括常用的 6 种国际贸易术语、其他 7 种国际贸易术语和国际贸易术语的选用 3 个内容。

(二)国际货物买卖合同条款

国际货物买卖合同条款是本课程的重要内容。通常,国际货物买卖合同条款有 11 个,其中,主要条款有 7 个,即品质条款、数量条款、包装条款、价格条款、装运条款、保险条款、支付条款或收付条款;其余 4 个为一般条款,包括检验条款、索赔条款、不可抗力条款、仲裁条款。



(三)国际货物买卖合同的商订与履行

具体介绍国际货物买卖合同的磋商、订立,以及履行的全过程,包括:国际货物买卖合同的交易磋商、出口合同的履行和进口合同的履行。

(四)与国际货物买卖有关的主要法律法规、国际条约、国际惯例

通常,与国际货物买卖相关的法律法规很多,本课程着重学习《联合国国际货物销售合同公约》、《2000年国际贸易术语解释通则》、《跟单信用证统一惯例》、《托收统一规则》、《中华人民共和国合同法》。

(五)国际贸易方式

经销与代理、招投标、拍卖、寄售、展卖、易货、互购、租赁、加工贸易、期货交易、补偿贸易等现代国际贸易方式是本课程要介绍的内容。

在学习国际贸易实务课程之前,必须已经学习过《国际贸易》、《中国对外贸易》等课程,对国际贸易的基本理论、基本政策,以及中国对外贸易政策和发展状况有一定的了解。

二、国际货物买卖的特点

国际货物买卖与国内贸易相比,虽然都属于商品交换,但由于国际货物买卖是在国家(地区)与国家(地区)之间进行的,因此更具有复杂性和风险性。具体表现为以下几个方面。

(一)复杂性

国际货物买卖是国家(地区)与国家(地区)之间的商品交换,势必涉及两个不同国家或地区在法律体系方面可能存在的差异与冲突,受到有关国家或地区对外贸易政策、法律法规以及外汇管制等方面的制约,其所涉及的问题和范围远比国内贸易复杂。

从具体业务来看,国际贸易线长面广,中间环节多。每笔交易除了买卖双方之外,通常还与国内外的运输、保险、海关、检验与检疫、银行、政府机关等部门有一定的关联。由于关系错综复杂,稍有不慎,就有可能造成损失或引起纠纷,导致提请仲裁或司法诉讼,从而影响交易的达成与合同的履行。

(二)风险性

国际货物买卖的交易数量和金额通常都比较大,从合同的商订开始,一直到最后合同的履行,间隔时间往往比较长,货物由出口国运到进口国大都需要经过长途运输,有的还需要使用多种运输方式才能完成,因此,买卖双方在与交易过程中承担的商业风险、信用风险、商品风险、运输风险等比国内贸易大得多。

国际货物买卖还会受到交易双方所在国家的政治、经济以及其他客观条件的影响,因

而较国内贸易具有更大的不稳定性。尤其是在当前国际局势动荡不定，市场竞争日益激烈，贸易摩擦时有发生，各国货币汇率浮动频繁，货价经常波动，经济、金融危机难以准确预测的情况下，买卖双方在教学过程中所承担的政治风险、价格风险、行情风险、汇兑风险等大大超过了国内贸易。

由此可见，从事进出口贸易的难度大，要求高，加上国际市场广阔，从业机构和人员的情况复杂，所以极易产生争议，发生纠纷，或出现欺诈案件，使贸易商蒙受严重的经济损失。

三、国际货物买卖合同及其基本内容

国际货物买卖合同是营业地在不同国家的当事人之间为买卖一定货物所达成的协议，是当事人双方各自履行约定义务的依据。也是一旦发生违约行为时，进行补救、处理争议的法律文件。由于国际贸易活动是以国际货物买卖合同为依据而进行的。因此国际货物买卖合同是国际货物买卖活动中最基本的，也是最主要的合同。为此，订立好国际货物买卖合同对于当事人双方是十分重要的。

在开展国际货物买卖过程中还会涉及其他的各种合同，例如，与国内的供货方订立的出口货物的购货合同；与国内用货方订立的进口货物的供货合同；与承运人订立的国内或国际运输合同；与保险公司订立的货物运输保险合同；与银行订立的托收货款、支付价款的合同等。在一般情况下，这些合同都是履行国际货物买卖合同所必需的，也是为履行国际货物买卖合同服务的，一般情况下属于辅助性的合同。

通常，一项有效的国际货物买卖合同必须具备必要的内容，否则就会给当事人在履行义务、进行违约补救或处理争议时带来困难。有些内容，如果未作规定，还可能导致合同无效。一般来说，国际货物买卖合同应具备以下 5 个方面的基本内容。

(一) 合同的标的

合同的标的主要指货物的名称、质量、数量和包装等内容。

(二) 货物的价格

货物的价格通常包括货物的单价和总价，或确定价格的方法。有时还规定有关价格调整的条款。

(三) 卖方的义务

卖方的义务主要是涉及何时、何地以何种方式交付货物，移交与货物有关的单据和转移货物的所有权等。

(四) 买方的义务

买方的义务主要是于何时以何种方式支付货款和收取货物。



(五)争议的预防与处理

争议的预防与处理主要包括商品检验、索赔、不可抗力、仲裁等事项的规定。

四、国际货物买卖合同适用的法律法规

国际货物买卖活动，不仅是一种经济活动，而且是一种法律行为。因此国际货物买卖合同，不仅体现了双方之间的买卖关系，即经济关系，而且也包含了双方的法律关系。当事人双方所签订的合同必须得到有关法律的承认，当事人的权利要得到法律的保护，其义务要受到法律的监督和约束，它必须是符合法律规范的合同。

国际货物买卖合同适用的法律，概括起来有国内法、国际条约以及国际贸易惯例三种。具体内容如下。

(一)国内法

国内法是指由国家制定或认可并在本国主权管辖范围内生效的法律。国际货物买卖合同必须符合国内法，即符合某个国家制定或认可的法律。例如，按照我国法律，订立合同，包括涉外合同都必须遵守中华人民共和国法律，即使依照法律规定适用外国法律或者国际惯例的，也不得违反中华人民共和国的社会公共利益。但是，由于国际货物买卖合同的当事人所在的国家不同，他们各自又都要遵守所在国的国内法，而不同的国家往往对同一问题的有关法律规定不相一致，因而一旦发生争议引起诉讼时，就产生究竟应适用何国法律，即以何国法律处理争议的问题。为了解决这种“法律冲突”，以利于正常的进出口贸易，通常采用在国内法中规定冲突规范的办法。我国法律对涉外经济合同的冲突规范也采用上述国际上的通用规则，并在《中华人民共和国合同法》第126条中作了原则规定：“涉外合同的当事人可以选择处理合同争议所适用的法律，但法律另有规定的除外。涉外合同的当事人没有选择的，适用与合同有最密切联系的国家法律。”据此，除法律另有规定外，我国当事人只要与国外当事人达成协议，可在合同中选择处理合同争议所适用的法律或国际条约，例如既可选择按我国法律，也可选择按对方所在国法律或双方同意的第三国法律或者有关的国际条约来处理本合同的争议。如果当事人未在合同中作出选择，则当发生争议时，由受理合同争议的法院或仲裁机构依照法院或仲裁机构视交易具体情况认定的“与合同有最密切联系的国家”的法律进行处理。

拓展知识点1:

中华人民共和国合同法

(二)国际条约

订立和履行国际货物买卖合同还必须符合当事人所在国缔结或参加的与合同有关的双边或多边的国际条约。国际条约是两个或两个以上主权国家为确定彼此的政治、经济、贸易、文化、军事等方面的权利和义务而缔结的诸如公约、协定、议定书等各种协议的总称。目前与我国对外贸易有关的国际条约，主要是我国与其他国家缔结的双边或多边的贸易协定、支付协定，以及我国缔结或参加的有关国际贸易、海运、陆运、空运、工业产权、知识产权、仲裁等方面的协定或公约，其中，自1988年1月1日

拓展知识点2:

联合国国际货物销售合同公约

起正式生效的《联合国国际货物销售合同公约》(United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods—缩写为 CISG), 是与我国进行货物进出口贸易关系最密切, 也是最重要的一项国际条约。该公约共有 4 个部分: ①适用范围和总则; ②合同的订立; ③货物销售; ④最后条款。全文共 101 条。我国是最早加入该公约的缔约国之一。我国政府派遣的代表参加了 1980 年的维也纳会议, 对公约的定稿和通过作出了一定的贡献。我国在 1986 年 12 月 11 日核准该公约时, 曾根据该条约第 95 条和第 96 条的规定, 对该公约的适用范围和合同形式提出了重要的保留。

此外, 《中华人民共和国民法通则》第 142 条又明确规定: “中华人民共和国缔结或者参加的国际条约同中华人民共和国的民事法律有不同规定的, 适用国际条约的规定。但中华人民共和国声明保留的条款除外。”由此可见, 根据“条约必须遵守”的原则, 在法律适用的问题上, 国家缔结或参加的有关国际条约, 除国家在缔结或参加时声明保留的条款以外, 优先于国内法。

(三) 国际贸易惯例

国际贸易惯例(International Trade Practice), 又称为国际商业贸易惯例(International Commercial Practice), 也是国际货物买卖合同应当遵循的重要的法律规范。

国际贸易惯例是国际贸易法的主要渊源之一, 它是在国际贸易的长期实践中逐渐形成的一些有较为明确和固定内容的贸易习惯和一般做法。它通常是由国际性的组织或商业团体制定的有关国际贸易的成文的通则、准则和规则。

虽然国际贸易惯例不是法律, 它对合同当事人没有普遍的强制性, 只有当事人在合同中规定加以采用时, 才对合同当事人有法律约束力。但是, 国际贸易惯例可以弥补法律的空缺和立法的不足, 起到稳定当事人的经济关系和法律关系的作用。然而, 必须指出的是, 正由于国际贸易惯例不是法律, 对当事人无普遍的强制性, 所以, 当事人在采用时, 可以对其中的某项或某几项具体内容进行更改或补充。如果在国际货物买卖合同中作了与国际贸易惯例不同的规定, 在解释合同当事人义务时, 应以合同规定为准。

目前被世界上绝大多数国家的贸易商和银行广泛使用的国际贸易惯例主要有: 国际商会制订的《国际贸易术语解释通则》、《跟单信用证统一惯例》和《托收统一规则》。

我国《民法通则》第 142 条明确规定: 中华人民共和国法律和中华人民共和国缔结或参加的国际条约没有规定的涉外民事关系, 可以适用国际惯例。

五、国际货物买卖遵循的基本原则

根据《联合国国际货物销售合同公约》和很多国家国内法的规定, 在国际货物买卖中, 交易双方应在平等互利的基础上, 本着“契约自由”和“诚实信用”等原则, 依法订立合同、履行合同和处理争议。根据我国《合同法》规定, 当事人在订立合同、履行合同和处理合同纠纷时, 应当遵循下列基本原则。



(一)自愿原则

订立合同首先就应当遵循自愿的原则,即当事人依法享有自愿订立合同的权利,违背当事人真实意思的合同无效,不具有法律效力。但是,应强调指出,实行合同自愿的原则,并不意味着当事人可以随心所欲地订立合同而不受任何限制和约束。当事人必须在法律规定的范围内订立和履行合同。

(二)平等原则

在订立、履行合同,以及承担违约责任的过程中,当事人的法律地位是平等的,都享有同等的法律权利,任何一方不得将自己的意志强加给另一方,在适用法律上不应该有区别。

(三)公平原则

合同当事人在订立合同时应按照公平的原则来确定双方的权利和义务。在履行和终止合同时应遵循公平的原则,不偏向任何一方。

(四)诚实信用原则

当事人在订立和履行合同以及行使权利与履行义务时,应当遵循诚实信用的原则。该原则将道德规范与法律融为一体,兼有法律调节与道德调节的双重功能。需要强调指出,诚实信用原则是一项强制性规范,不允许当事人约定排除其适用,任何违反诚实信用原则的行为,都是法律不允许的。

(五)合法原则

当事人订立、履行合同是一种法律行为,有效的合同是一项法律文件。只有依法订立的合同,才对双方当事人具有法律约束力。因此,当事人订立、履行合同,应当遵守法律,否则,合同就失去了法律效力,就得不到法律的保护。

六、国际贸易的基本业务程序

在进出口贸易中,由于交易方式和成交条件不同,其业务环节也不尽相同。但是,不论进口或出口交易,一般都包括交易前的准备、商订合同和履行合同三个阶段。

(一)出口贸易的基本业务程序

1. 交易前的准备

出口交易前的准备工作,主要包括下列事项。

- (1) 做好对国际市场调查研究。
- (2) 制定出口商品经营方案或价格方案。
- (3) 落实货源、制定出口商品生产计划。

- (4) 广告宣传。
- (5) 选定客户和建立业务关系。

2. 出口交易磋商和合同订立

在做好上述准备工作之后,即通过函电联系或当面洽谈等方式,同国外客户磋商交易,当一方的发盘被另一方接受后,交易即告达成,合同即告订立。

3. 出口合同的履行

出口合同订立后,交易双方就要根据重合同、守信用的原则,履行各自承担的义务。如按 CIF 条件和信用证付款方式达成的交易,就卖方履行出口合同而言,主要包括下列各环节的工作。

- (1) 准备货物。
- (2) 落实信用证。
- (3) 安排装运。
- (4) 制单结汇。

(二)进口贸易的基本业务程序

1. 进口交易前的准备

交易前的准备工作,主要包括下列事项。

- (1) 制定进口商品经营方案或价格方案。
- (2) 在对国外市场和外商资信情况调查研究的基础上,经过比较,选择适当的采购市场和供货对象。

2. 进口交易磋商和合同订立

进口贸易的交易磋商和合同订立的做法与出口贸易基本相同,但特别应做好比价工作,以便在与外商谈判中争取到对我方最有利的条件。

在通过发盘与接受达成交易以后,大都还需签署一份正式的书面合同,如购货合同或购货确认书。

3. 进口合同的履行

如按 FOB、FCA 条件和信用证方式付款订立的合同,其履行合同的程序一般包括:向银行申请开立信用证、催装、租船订舱或订立运输合同、通知装货日期、接运货物、办理保险、付款赎单、进口报关、接卸货物、进口报检、拨交等环节。

本章小结

导论部分主要介绍了国际贸易实务课程的主要内容、国际货物买卖的特点、国际货物买卖合同,以及国际贸易业务操作的一般程序。

国际贸易实务是一门以介绍国际货物买卖的有关理论和实际业务知识为主要内容的课



程,也是一门实践性、技术性、操作性、实用性都很强的课程。其主要内容包括国际贸易术语、国际货物买卖合同条款、国际货物买卖合同的商订与履行、与国际货物买卖有关的国内外法律法规、国际贸易方式五个方面。

与国内贸易相比,国际货物买卖既具有复杂性,又具有风险性。因此订立好国际货物买卖合同十分重要。国际货物买卖合同必须具备货物的名称、质量、数量、包装、价格、装运、保险、支付等主要内容。在订立与履行国际货物买卖合同的过程中,涉及的国内外法律法规和惯例主要有《联合国国际货物销售合同公约》、《2000年国际贸易术语解释通则》、《跟单信用证统一惯例》、《托收统一规则》、《中华人民共和国合同法》等。

国际贸易业务的一般程序,包括交易前的准备、交易磋商与合同订立、合同履行三个基本环节。

复习思考题

1. 国际贸易实务课程的主要内容是什么?其基本特点有哪些?
2. 与国内贸易相比,国际货物买卖有哪些特点?
3. 什么是国际货物买卖合同?其重要性如何体现?
4. 国际货物买卖合同适用的法律有哪些?订立和履行国际货物买卖合同应遵守哪些原则?
5. 国际贸易的基本业务程序是怎样的?



第一章 商品的品质、数量和包装

本章导读

【案例 1-1】我方某公司向东南亚某国出口红枣一批，合同规定为三级红枣。卖方交货时发现三级红枣无货，我方在未征得买方同意的情况下，用二级红枣代替三级红枣并在发票上注明“二级红枣、价格照旧”，货抵买方后，遭买方拒收。

【案例 1-2】买方向卖方订购 50 吨货物，合同规定 A、B、C、D、E 五种规格按同等数量搭配，卖方按合同开立发票，买方凭发票和其他单据付了款。货到后发现所有 50 吨货物均为 A 规格，买方只同意接受其中的五分之一，拒收其余的五分之四，并要求退回五分之四的货款。卖方争辩说，不同规格搭配不符合合同，只能给予适当经济赔偿，不能拒收，更不能退款，于是诉诸法院。最后，法官判决卖方违约。

【案例 1-3】我国某公司与国外一家公司达成一笔交易。由我方公司出口一批水果罐头到对方国家。合同中包装条款规定“习惯包装”。我方公司按照每箱 30 听将水果罐头装入箱内，并按照合同规定的质量标准 and 数量要求交付了货物。可是，对方认为应该每箱装入 24 听，并以卖方包装不符合合同规定为由拒收货物。我方则坚持认为货物的包装符合合同规定，买方应接受货物。于是双方发生争议，引起诉讼。

在国际贸易交易中，商品的品质、数量、包装是买卖双方交易的重要条件，以上三个案例分别从合同的品质、数量和包装三个不同的方面表明，品质条款、数量条款和包装条款是买卖合同中的主要条款，是买卖双方进行交易时需要考虑和磋商的重点内容，是双方交接货物的重要依据，对双方具有严格的约束力，交易双方都必须严格遵守，不得擅自变更，否则，就会造成违约，引起贸易纠纷。因此，在洽商和订立合同时，必须根据货物的特性和商品生产的实际以及交易习惯，正确地选择条款内容的规定方法，明确、具体、科学、合理地订立有关条款，以避免给履行合同带来困难。而当合同签订之后，双方就必须严格地履行各自应尽的义务。

本章在介绍商品的品质、数量和包装基本知识的基础上，重点介绍国际货物买卖合同中的品质条款、数量条款和包装条款的基本内容及其拟订方法。

学习目标

通过本章的学习，主要掌握商品品质的表示方法、商品数量的计算方法、商品包装的种类及其作用、包装标志及其用途；熟悉国际货物买卖合同中品质条款、数量条款和包装条款的基本内容及其订立方法；了解有关的国际贸易惯例；学会运用所学的基本知识分析相关的业务案例。



关键概念

样品(Sample)

凭样品销售(Sale By Sample)

凭文字说明销售(Sale By Description)

良好平均品质(FAQ)

上好可销品质(GMQ)

品质公差(Quality Tolerance)

国际单位制(The International System of Units, SI)

溢短装条款(More Or Less Clause)

运输包装(Shipping Package Or Transport Packing)

销售包装(Selling Packing)

运输标志(Shipping Mark)

指示性标志(Indicative Mark)

警告性标志(Warning Mark)

中性包装(Neutral Packing)

第一节 商品的品质

一、商品的名称

商品的名称(Name of Commodity)亦称为“品名”，是指能使某种商品区别于其他商品的一种称呼或概念。商品的名称在一定程度上体现了其自然属性、基本用途以及性能特征。商品的名称与商标实际上既有联系，又有区别，不能混为一谈。因而，恰当地选择和运用命名方法是非常重要的。

(一)商品的命名方法

通常，商品的命名方法主要有以下几种类型。

1. 按商品所使用的主要原材料命名

这种方法是通过突出所使用的主要原材料来体现商品的质量。如羊绒衫、皮大衣、羽绒服、鸭绒被、羊毛毯、布鞋、玻璃杯等。

2. 按商品的主要用途命名

这种方法重在突出商品的用途，以便于消费者根据自身的需要进行选购。如运动衣、自行车、跑步机、洗发水、杀虫剂、洗衣粉、改正液等。

3. 按商品所含的主要成分或配料命名

这种方法主要是有利于消费者了解商品的有效内涵。如高钙高铁奶粉、金银花蜂蜜、